
《以客户为中心的宣讲》

主讲：林安

课程背景

宣讲在人们的日常生活与工作中无处不在，宣讲的技巧直接影响人们的沟通质量与合作。信息时代，特别是未来伴随万物互联、万物感知、万物智能时代的到来，人们的生活节奏非常快，企业的商业模式、交易模式及盈利模式的变化也会加快，人们如何通过积极有效的宣讲，在高节奏的变化中积极有效地影响人们及企业，快速有效地传递思想、高效达成合作，比以往更加重要。华为等国际知名企业将该门课程作为销售人员及管理者提升沟通与展现能力的必修课程，显著提升了各个团队整体的沟通能力；同时，给其他企业的培训也收到了很好的效果。迄今为止，该课程为该领域内最有影响力的培训之一，尤其是注重现场演练方面。

培训收益：

企业收益：提升沟通效果及效率，签单质量及签单率会明显提高。

员工收益：掌握宣讲的“三清楚”原则及主要技巧；同事、朋友及家庭成员的沟通质量会提高；工作效率会明显改善；面向客户的宣讲成功率会提升很多。

知识点：“三清楚”原则；材料的横向逻辑与垂直逻辑；“易懂、可读、乐见”原则；宣讲的主要技巧；结构化的思维方法。

课程特点：

授课 40%（互动引导）+小组研讨 30%+宣讲演练 30%

参训对象：

各级管理者、员工。

培训时长

1天（6小时）

课程大纲

一、引子：

什么样的宣讲是成功的宣讲
作好宣讲的“三清楚”原则

二、“三清楚”原则介绍

1、想清楚

- 1) 如何系统地策划宣讲
- 2) 将你的客户想清楚
- 3) 想清楚你的宣讲目标
- 4) 想清楚并分析客户需求
- 5) 案例分析
- 6) 衡量是否想清楚的具体标准
- 7) 小结：“想清楚”是宣讲成功的一半

2、写清楚

- 1) 让客户看懂你的材料---水平逻辑与垂直逻辑
- 2) 案例分析
- 3) 让客户愿意看你的资料---可读、易懂、乐见
 - A. 可读---惜字如金
 - B. 易懂---讲客户的语言
 - C. 乐见---留住视线、提高效率、一次做对
- 4) 材料优化练习
- 5) 小结：一次做对，让客户可读、易懂，乐见

3、讲清楚

- 1) 思考并分享---面向客户宣讲有哪些技巧？
- 2) 吸引客户注意力，让客户跟着你
- 3) 讨论---宣讲过程常出现的挑战及应对方案
- 4) 宣讲的技巧
 - A. 着装
 - B. 语言
 - C. 肢体语言
 - D. 表情
 - E. 手势
 - F. 不同讲解位的站姿
 - G. 其他技巧
 - H. 不断练习的必要
 - I. 小结：台上一分钟，台下十年功

4、宣讲练习

三、 总结：想清楚、写清楚，讲清楚

*****END*****
